

---

---

## Unsere Expansions- und Akquisitionsstrategie der letzten Jahre hat sich als erfolgreich erwiesen

### Carsten Maschmeyer

Vorsitzender des Vorstands  
der AWD Holding AG  
in der Hauptversammlung am 26. Mai 2004



---

Nur wenige Unternehmen hatten für das abgelaufene Jahr 2003 eine Prognose abgegeben. AWD gehörte dazu. Wir hatten uns sogar ein anspruchsvolles Ziel gesetzt. Mit Stolz dürfen wir heute feststellen, dass wir das Ziel nicht nur übertroffen haben, sondern darüber hinaus auch noch Rekordergebnisse erzielt haben.

- ▷ Mit einem Plus von 21,5% auf 562,7 Mio. Euro haben wir das höchste Umsatzwachstum aller großen europäischen Finanzdienstleistungsunternehmen erreicht und mit 9,9% EBIT-Marge die beste Profitabilität seit Gründung erzielt.
- ▷ Diese Entwicklung wurde an der Börse belohnt. Die AWD-Aktie gehörte 2003 bei der Kursentwicklung zu den Top 3 aller 80 im DAX und M-DAX gelisteten Unternehmen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, mit besonders erfreulichen Ergebnissen unserer Geschäftstätigkeit und der positiven Bewertung von AWD im Kapitalmarkt begrüßen wir Sie außerordentlich gerne. Herzlich

willkommen zu unserer vierten Hauptversammlung seit dem Börsengang. Es ist schön, dass sowohl Privataktionäre, institutionelle Anleger, Bankenvertreter, aber auch Anteilseig-

---

---

### 2003 war unser bisher bestes Jahr seit Unternehmensgründung vor 16 Jahren.

---

---

ner, die gleichzeitig Mitarbeiter der AWD-Gruppe sind, hier erschienen sind. Auch eine herzliche Begrüßung an die Vertreter der Medien, die für uns, wie es ihre Aufgabe ist, kritische und gleichwohl objektive Wegbegleiter der erfolgreichen AWD-Entwicklung sind.

Eine Hauptversammlung ist eine Art Inventur, ob Prognosen eingehalten wurden. Also quasi eine Bilanz über die Position und Entwicklung des Unternehmens. Und das wollen wir heute tun, indem wir über folgende 6 Themen sprechen:

- I. Rückblick 2003: Bisher bestes Jahr
- II. Rekordergebnisse im ersten Quartal 2004
- III. AWD Geschäftsmodell mit klaren Wettbewerbsvorteilen
- IV. Fokussierung auf Kernkompetenz als Erfolgsfaktor
- V. Führende Position im Wachstumsmarkt private Zukunftsvorsorge
- VI. Unsere Zukunft lässt noch viel erwarten

### I. Rückblick 2003: Bisher bestes Jahr

2003 war unser bisher bestes Jahr, seit Unternehmensgründung vor 16 Jahren. Wir konnten unsere Position als der führende unabhängige und zugleich größte börsennotierte Finanzdienstleister in Europa ausbauen und das als jüngster Finanzdienstleister dieser Klasse.

Alle unsere vier Kernmärkte haben dabei zu unserer überdurchschnittlichen Wachstumsdynamik beigetragen. Wir erwirtschafteten ein operati-

ves Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 55,5 Mio. Euro und übertrafen auch hier die Planzahlen. Das Ergebnis hat sich damit gegenüber dem Vorjahr vervierfacht.

Unsere Expansions- und Akquisitionsstrategie der letzten Jahre hat sich bereits in 2003 als erfolgreich erwiesen. Wir hatten Ihnen letztes Jahr an dieser Stelle vorausgesagt, dass unsere Zukäufe das künftige Wachstums- und Ergebnispotenzial für AWD vergrößern. Dies ist bereits eingetreten. Die Profitabilität der AWD Gruppe ist nachhaltig gestärkt. AWD hat aus dem operativen Geschäft seiner nach dem Börsengang akquirierten Gesellschaften im Jahr 2003 mehr Ergebnisse erwirtschaftet als der Börsengangserlös in den Vorjahren im Finanzergebnis, also als Zinsen, brachte. Mehr noch: Mit der Integration und Weiterentwicklung der erworbenen Gesellschaften haben wir

---

**Die Attraktivität  
unseres ganzheitlichen  
und unabhängigen  
Beratungsangebotes belegt  
der kontinuierliche  
Ausbau unserer  
Kundenbasis in Europa.**

---

die Basis für weiteres organisches Wachstum verbreitert. Jede unserer Gesellschaften kann auf die Ressourcen und Erfahrungen der gesamten AWD Gruppe zurückgreifen bzw. von positiven Erfahrungen bei den anderen Gesellschaften oder in den anderen europäischen Märkten lernen. Dies ist eine wichtige Quelle für unsere stetige Verbesserung und die kontinuierliche Steigerung unserer Effizienz. Auch in dieser Hinsicht gehören wir zu den Unternehmen, die angekündigte Synergie- und Skaleneffekte realisiert und den Handlungsspielraum für wertsteigernde Geschäftsaktivitäten genutzt haben.

Die Attraktivität unseres ganzheitlichen und unabhängigen Beratungsangebotes belegt der kontinuierliche Ausbau unserer Kundenbasis in Eu-

ropa. Etwa 232.000 neue Kunden, rund ein Viertel mehr als noch 2002, haben im vergangenen Jahr die Ordnung und Optimierung ihrer Finanzen den Beratern der AWD Gruppe anvertraut. Die Zahl der insgesamt beratenen Kunden, also inklusive der Kunden, die zum wiederholten Male die Leistungen unserer Berater in Anspruch genommen haben, erhöhten wir auf 387.500. Insgesamt betreuten wir zum Ende des Geschäftsjahres 2003 über 1,2 Mio. Stammkunden in Europa. Quasi jede Minute kommt ein neuer Vertragsabschluss dazu.

**II. Rekordergebnisse im  
ersten Quartal 2004**

Auch mit dem ersten Quartal 2004 konnten wir wieder ein herausragendes Ergebnis abliefern, nämlich das bisher beste erste Quartal in der Unternehmensgeschichte. Die AWD Gruppe steigerte die Umsatzerlöse gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 13,5% auf 151,8 Mio. Euro. Ein Wachstum, das allein organisch begründet ist, also nicht durch Zukäufe anderer Unternehmen ausgeweitet wurde. Die organische Wachstumsquote hat sich gegenüber dem ersten Quartal 2003 sogar verdoppelt.

---

**Erneut deutlich  
überproportional zum  
Umsatzwachstum  
verbesserte sich  
im ersten Quartal 2004  
unser EBIT um 21,4%  
auf 15,3 Mio. Euro.**

---

Erneut deutlich überproportional zum Umsatzwachstum verbesserte sich unser EBIT, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, um 21,4% auf 15,3 Mio. Euro. Damit ergibt sich erstmalig für ein erstes Quartal eine zweistellige EBIT-Marge in Höhe von 10,1%. Und das, obwohl wir im ersten Quartal wieder kräftig in die Zukunft investiert haben. Mit 5 Mio. Euro für ein Personalgewinnungsprogramm in Großbritannien, genannt

Blue Sky, und für Anlaufkosten unserer neuen Gesellschaft in Italien sind diese geplanten Einmalinvestitionen in den guten Ergebnissen bereits enthalten.

Dass wir unser Geschäftspotenzial auch im laufenden Jahr 2004 erheblich verbreitern konnten, zeigt ein Blick auf die Entwicklung der Kundenzahlen. Insgesamt stieg im ersten Quartal die Zahl der Kunden, die Verträge über Beraterinnen und Berater der AWD-Gruppe abgeschlossen haben, um 12,3% auf 116.750. Zum einen haben wir 54.400 Neukunden gewonnen und damit das hohe Neukundenpotenzial des ersten Quartals des letzten Jahres nochmals übertroffen

---

**Im ersten Quartal 2004 ist  
die Zahl unserer Berater  
gegenüber dem ersten  
Quartal des letzten Jahres  
um insgesamt 500  
Beraterinnen und Berater  
oder 10,6% gestiegen.**

---

sowie unseren Marktanteil weiter vergrößert. Zum anderen haben im ersten Quartal 62.350 Stammkunden weitere Verträge über AWD abgeschlossen. Die Erhöhung der Anzahl der Stammkunden um beachtliche 22,3% gibt auch einen Hinweis auf die hohe Kundenzufriedenheit mit der AWD-Beratung.

Diese gute Kundenentwicklung und das hervorragende Wachstum im Umsatz sind vor allem möglich geworden, weil wir die Zahl unserer Mitarbeiter erhöht und gleichzeitig die durchschnittliche Produktivität der Berater verbessert haben. Im ersten Quartal 2004 ist die Zahl unserer Berater gegenüber dem ersten Quartal des letzten Jahres um insgesamt 500 Beraterinnen und Berater oder 10,6% gestiegen. Mit jetzt insgesamt 5.200 Finanzberatern verfügt die AWD-Gruppe damit über eine persönliche Beratungs- und Betreuungskapazität, die europaweit einen Spitzenplatz in der Branche bedeutet.

Da wir seit zwei Jahren keine anderen Unternehmen mehr akquiriert haben, konnten wir uns 2003 und in den ersten Monaten dieses Jahres auf die Restintegrationsarbeiten und auf unser Kerngeschäft konzentrieren. Mit der konsequenten Durchsetzung unseres konzernweiten Optimierungsprogramms „Pure Advice“ erzielten wir erhebliche Effizienz-, Ablauf- und Kostenverbesserungen: Wir haben die Verwaltungsfunktionen nach Notwendigkeit und Funktion für das Kerngeschäft überprüft, Organisationsabläufe verändert und Kosten-Mengengerüste verbessert. Die Produktivität der Beratung ist erheblich gewachsen; wir haben Leistungsträger gefördert und uns von nicht-profitablen Einheiten getrennt. Auch im Rahmen von Pure Advice liegen die erzielten Ergebnisse über Plan. Das ist Resultat der Disziplin und Konsequenz unserer Führungskräfte in den Service-Zentralen und Büros. Ihnen und Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gebührt unser Respekt für die hervorragenden Leistungen.

### **III. AWD Geschäftsmodell mit klaren Wettbewerbsvorteilen**

Unabhängige Finanzberatung ist für uns weit mehr als nur simple Produktvermittlung. Es ist der Anspruch an uns selbst, unsere Kunden mit ganzheitlichen und unabhängigen Financial Planning-Konzepten und mit maßgeschneiderten Finanzlösungen dauerhaft und serviceorientiert zu betreuen. Wir bieten unseren Kunden individuelle bedarfsorientierte Finanzstrategien, die Sicherheit, Vorsorge und Profitabilität zu bedarfsorientierten Anlage- oder Vorsorgepaketen verbinden. Unsere Unabhängigkeit ist zentraler Ausgangspunkt im Streben nach besserer Absicherung und Zukunftsvorsorge, nach höherem finanziellen Spielraum für unsere Kunden.

Echte unabhängige Finanzberatung verbietet eine einflussreiche maßgebliche Beteiligung von Produktherstellern, bedingt eine breite und umfassende Hersteller- und Produktpalette

und verträgt die Herstellung, das Packagen und Labeln von eigenen Produkten nicht.

Der Beratungsprozess Financial Planning beginnt mit der Sichtung aller vorhandenen Verträge und dem Erkennen der Kundenwünsche und -ziele, um den Status quo des Kunden zu erfassen. Die selbst auferlegte Handlungsmaxime der Financial Planner ist zuallererst die Liquidität als höchste Priorität zu behandeln. Daher geben wir unseren Mandanten eine Liquiditätsvorhersage, da gerade die Planung der verschiedenen Geldströme die Grundlage für viele Risikoabsicherungen und Finanzinvestments ist. Eine vom Kunden sehr häufig gestellte Frage ist die Entscheidung „Mieter oder Eigentümer?“.

### **Unsere Unabhängigkeit ist zentraler Ausgangspunkt im Streben nach höherem finanziellen Spielraum für unsere Kunden.**

Dafür ermitteln wir den Vergleich, ob sich das Gesamtvermögen des Kunden als Mieter oder Eigentümer in der Zukunft vorteilhafter entwickeln würde. Das Thema der Stunde ist natürlich die Altersvorsorge. In unserer privaten Finanzstrategie erhält der Kunde oftmals erstmalig Transparenz und einen ganzheitlichen Überblick über seine zukünftige Situation im Rentendasein.

Der Kunde sieht auf der einen Seite die Ist-Situation und auf der anderen Seite die optimierte Situation. Dies ist eine sehr hilfreiche Aufklärung.

Zugleich ist das AWD-Geschäftsmodell ausgerichtet auf eine dauerhaft angelegte vertrauensvolle Partnerschaft mit unserem Kunden. Damit ist es Garant für eine hohe Kundenzufriedenheit. Die Unabhängigkeit sichert uns ein Höchstmaß an Flexibilität in der Bedienung der Kundenbedürfnisse. Und das Ganze rund um die Uhr, 24 Stunden, siebenmal die

Woche und nicht nur in unseren Büros, sondern auf Wunsch des Mandanten auch gerne bei ihm zu Hause. Natürlich kann der Mandant auch interaktiv auf individuelle Berechnungstools online zugreifen. Und von einem unabhängigen Finanzoptimie-

### **Das AWD-Geschäftsmodell ist ausgerichtet auf eine dauerhaft angelegte vertrauensvolle Partnerschaft mit unserem Kunden.**

rer erwarten die Mandanten, dass sie auch im Internet vergleichen können, welche Gesellschaften besonders günstig oder renditestark sind. Im geschützten Bereich erhält er auf Wunsch selbstverständlich Übersicht über seine einzelnen Policen, Verträge, Konto- und Depotauszüge. Um guten Service zu bieten ist unser Call-Center natürlich auch stets zu erreichen und umgekehrt auch für Servicetipps allzeit bereit.

Unser AWD, Ihr unabhängiger Finanzoptimierer, wird immer bekannter. Finanzoptimierung durch niedrigere Beiträge und höhere Renditen ist begehrt. Einige tausend Euro plus durch unabhängige Beratung ist das durchschnittliche Ergebnis, das unsere Mandanten durch die Beratung von AWD erzielen. Die Bekanntheit von AWD nimmt immer weiter zu. Mittlerweile kennen uns laut neutraler Marktstudie 40% der Bundesbürger.

Bekanntheit löst Vertrauen aus und Finanzberatung ist Vertrauenssache. Je häufiger der zukünftige Kunde uns sieht oder etwas über uns hört, desto leichter wird die Geschäftsanbahnung. Für bestehende Kunden ist die Wahrnehmung über Werbung einfach eine Bestätigung. Und selbstverständlich haben unsere Mitarbeiter und zukünftigen Bewerber es wesentlich leichter, wenn ihre Gesprächspartner AWD und das überzeugende Geschäftskonzept der Unabhängigkeit bereits kennen.



Unabhängige Finanzberatung mit einer breiten Produktangebotspalette hat sich auch in 2003 als idealer und mehrwertschaffender Service bewiesen; in Zeiten, in denen Eigenvorsorge immer wichtiger wird, in denen sich Kunden preissensibel zeigen und entsprechende Beratung im Hinblick auf höhere Ablaufleistungen oder geringere Beiträge wünschen.

Wie wir die vorteilhafte Dienstleistung von AWD in der Breitenkommunikation zeigen, sehen Sie im aktuellen Fernsehspot als Beispiel für niedrigere Beiträge.

Wir haben eine klare Markenstrategie, mit der wir das Thema Unabhängigkeit in der Finanzdienstleistung als erster belegt haben und für die Zukunft fest besetzen. Wir wünschen uns, dass die Menschen in Zukunft von unabhängiger Finanzdienstleistung sprechen und uns, AWD, die Bewegung der Unabhängigen, meinen. So wie Tempo für Papiertaschentücher oder Starbucks für moderne Kaffeehops stehen. Wir werden AWD zu einer hochwertigen europäischen Marke für unabhängige Finanzberatung ausbauen. Jetzt sehen Sie als erste exklusiv den Werbespot, der demnächst im Fernsehen als Beispiel für höhere Renditen laufen wird.

---

**Wir werden AWD zu einer hochwertigen europäischen Marke für unabhängige Finanzberatung ausbauen.**

---

Da es ja bekanntlich werberesistente Kunden gibt, die Anzeigen umblättern oder in den Fernsehwerbepausen das berühmte Bier holen, betreiben wir auch integrierte Kommunikation in Form von Kooperationen und Namensrechten. So ist es uns gelungen, nach der erfolgreichen Umbenennung des berühmten früheren Niedersachsenstadions in AWDarena auch die bekannte Bremer Stadthalle in AWDdome umzubenennen. Dort finden pro Jahr mehr als 150 Musik-

konzerte, Ausstellungen und das weltgrößte 6-Tage-Rennen statt.

Durch ein zusätzliches Co-Branding mit dem berühmtesten Logo der Welt, den fünf olympischen Ringen, wird es uns gelingen, die Bekanntheit von AWD noch weiter zu steigern, denn AWD wird sowohl für Athen 2004 als auch für Turin 2006 der offizielle Finanzoptimierer der deutschen Olympiamannschaft.

---

**Durch ein zusätzliches Co-Branding mit dem berühmtesten Logo der Welt, den fünf olympischen Ringen, wird es uns gelingen, die Bekanntheit von AWD noch weiter zu steigern.**

---

Gerade die sportlichen Assoziationen von Olympia – höher, schneller, weiter – passen ideal zu mehr Rente, mehr Rendite, mehr Plus, zu Fairness und Erfolg.

#### **IV. Fokussierung auf Kernkompetenz als Erfolgsfaktor**

AWD ist Intermediär, wählt aus verschiedensten Produkten und Herstellern vorteilhaft Vorsorge- und Anlagestrategien aus und steht somit auf der Seite des Kunden. Wir wollen überlegene Qualität und höchste Kundenzufriedenheit durch unabhängige Beratung und Financial Planning in Europa etablieren: Wir sehen uns als Schrittmacher für Qualität und Kompetenz in der Finanzberatung.

In der Vergangenheit war es in der Finanzdienstleistungsbranche von Vorteil, Produzent zu sein oder Asset-Management anzubieten. Inzwischen ist klar erkennbar, dass der stabilste und profitabelste Teil der Wertschöpfungskette die Distribution ist. Als reiner Intermediär verzichten wir auf das Management von Versicherungsrisiken, die Beteiligung oder das Halten von Aktien an Unternehmen anderer Branchen, die Kreditvergabe an Kunden und die eigene Verwaltung

von Kundengeldern. Außerdem verzichten wir in der AWD-Gruppe weitestgehend auf Festgehälter für Berater. Wir haben uns damit klar leistungsorientiert positioniert. Wir fördern bei unseren Mitarbeitern unternehmerisches Denken. Wenn in ökonomisch schwierigeren Zeiten einige Bürger monatlich ein paar Euro weniger zurücklegen können und jeder x-te Kunde beispielsweise, obwohl er den Bedarf hat und eigentlich möchte, keine Beiträge aufwenden und entsprechende Verträge eingehen kann, sind unsere Berater einfach fleißiger. Dann müssen logischerweise ein paar mehr Beratungstermine vereinbart werden. Wir haben engagierte Mitarbeiter. Mitarbeiter, die auch abends für den Kunden Zeit haben und die bereit sind, am Wochenende Service zu leisten. Dazu gehört dann aber auch, dass sie, wenn sie mehr Kunden beraten und mehr Verträge vermitteln, auch entsprechend mehr verdienen. An dieser Stelle einen tiefen Dank an alle Berater unserer Gesellschaft, die mit hoher Fortbildungsbereitschaft und großem Engagement ihre Arbeit tagein und tagaus verrichten.

---

**Wir haben Mitarbeiter, die auch abends für den Kunden Zeit haben und die bereit sind, am Wochenende Service zu leisten.**

---

An dieser erfolgreichen Ausrichtung, unabhängig und leistungsorientiert, werden wir auch in Zukunft nichts ändern. Denn auf diese Weise haben wir uns immer wieder weiterentwickelt, Neuerungen eingebaut und letztendlich Marktstandards in punkto Qualität und Kundenservice gesetzt. Basis dieser erfolgreichen Entwicklung ist unsere konsequente Ausrichtung und strategische Marktpositionierung mit klaren Alleinstellungsmerkmalen in dem Zukunftsmarkt: unabhängige Finanzberatung.

Auch unsere internationale Ausrichtung mit 44% Umsatzanteil im

letzten Jahr außerhalb Deutschlands macht uns dabei von nationalen Nachfrageschwankungen und regionalen Sonderentwicklungen unabhängiger.

Statt reines Neugeschäft zu generieren, betreuen wir auch unsere bestehenden Mandanten. Hier sehen Sie am Beispiel des 1. Quartals 2004 das ausgewogene Verhältnis zwischen Neu- und Stammkunden.

Wir sind also nicht abhängig von der Marktentwicklung eines einzelnen Landes und auch nicht davon abhängig, immer nur Neukunden gewinnen zu müssen.

### **V. Führende Position im Wachstumsmarkt private Zukunftsvorsorge**

Sich auf Erreichtem auszuruhen entspricht nicht unserer Einstellung zu stetiger Weiterentwicklung und höherer Leistungsfähigkeit. Sämtliche AWD-Gesellschaften in unserer europäischen AWD-Gruppe von Großbritannien über Deutschland, Österreich, Italien und die Schweiz bis hin zu den zentralosteuropäischen Ländern inklusive der EU-Beitrittsländer verstehen sich alle als Mitgestalter einer faszinierenden Vision. Sie sind fest entschlossen, für die unabhängige Finanzberatung in Europa richtungsweisende Standards in kundenorientierter Beratung und unabhängigem Financial Planning noch weiter zu entwickeln.

### **Die stärksten Wachstumsraten erzielte AWD erneut im Markt der privaten Zukunftsvorsorge.**

Und, meine Damen und Herren, wir werden auch weiterhin nicht nur von Quartal zu Quartal die Ergebnisse managen, sondern verfolgen die stetige, langfristige und nachhaltige Verbesserung unserer Wettbewerbsposition und Ergebnisse: Wir werden den langfristigen Erfolg nicht auf dem Al-

tar kurzfristiger Gewinnmaximierungen opfern.

Die stärksten Wachstumsraten erzielte AWD erneut im Markt der privaten Zukunftsvorsorge. Der Umsatz bei den langfristigen Vermögensaufbau- und Altersvorsorgekonzepten stieg, absolut betrachtet, in den einzelnen Ländern um bis zu 43%, insgesamt waren es im Konzern plus 25%. Mit einem Umsatzanteil von 64% bleibt der Vermögensaufbau für die Altersvorsorge eindeutiger Schwerpunkt der AWD Gruppe. Hier sind wir als unabhängiger Berater unserer Kunden herausragend positioniert.

Den Schwerpunkt der Finanzberatung in Mitteleuropa bildet die Altersvorsorge unserer Privatkunden. Die demographischen Faktoren sind so eindeutig, die Maßnahmen der meisten europäischen Staaten so deutlich und die Berichterstattung in den Medien so häufig, dass es nicht mehr darum geht, ob die Bürger eine private Altersversorgung abschließen, sondern nur noch, in welcher Produktsparte und bei welchem Hersteller.

### **Ob steuerfrei, Halbeinkünfteverfahren oder voll versteuerbar, die Versorgungslücke muss geschlossen werden.**

Ob steuerfrei, Halbeinkünfteverfahren oder voll versteuerbar, die Versorgungslücke muss geschlossen werden. Absetzbar oder nicht, der Bedarf ist riesengroß. Wir bieten den Bürgern individuelle Lösungen für ihre direkten eigenen Vorsorgeaktivitäten an. Und wir bieten Lösungsmöglichkeiten und Konzepte für die betriebliche Altersvorsorge der Arbeitnehmer, mit denen wir indirekt dann wieder die Privatkunden erreichen. Unsere Geschäftsfelder der privaten und betrieblichen Altersvorsorge wachsen überproportional in ganz Europa. Unser rechtzeitig entwickeltes Angebot der betrieblichen Altersvorsorge für Unternehmen und deren Angestellte oder Arbeiter wird sehr gut nachgefragt. Auch hier haben wir einen Vor-

teil, nämlich dass wir bei den Finanzdienstleistern einer der ersten im Markt waren.

Die betriebliche Altersvorsorge übernimmt nämlich zunehmend eine wichtigere Rolle bei der Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung. Dieser Trend wird noch steigen. Wir bauen daher unsere Beratungskapazität in diesem Geschäftsfeld weiter aus, um die Marktchancen in diesem Wachstumsfeld nutzen zu können. Im ersten Quartal 2004 haben wir die Anzahl der bAV-Spezialisten auf 320 erhöht. Dies entspricht einem Wachstum von rund 40 Beraterinnen und Beratern. Wir gehen davon aus, die Anzahl der bAV-Spezialisten bis Ende 2004 auf über 370 ausbauen zu können.

### **Wir bauen unsere Beratungskapazität bei der betrieblichen Altersvorsorge weiter aus, um die Marktchancen in diesem Wachstumsfeld nutzen zu können.**

In diesem Geschäftsfeld der betrieblichen Altersvorsorge stellt die Beratung der Belegschaft in den Unternehmen vielfach den eigentlichen Engpass dar. Wir bieten daher einen integrierten Beratungs- und Betreuungsansatz für Unternehmen und ihre Mitarbeiter an und erschließen damit auch interessante Cross-Selling Potenziale. Im ersten Quartal konnten wir allein 6.000 Neukunden, das entspricht einem Anteil von ca. 11% aller Neukunden, über diesen Weg gewinnen.

Bedeutung für das AWD Geschäft haben natürlich auch die gesetzlichen Veränderungen, die sich seit geraumer Zeit im Gesetzgebungsverfahren bzw. mit höchster Priorität in der politischen Diskussion befinden: Ich spreche die Reform des sozialen Sicherungssystems in Europa und konkret in Deutschland, das sog. Alterseinkünftegesetz, an, was sich mit der nachgelagerten Besteuerung von Ren-

ten und somit auch der steuerlichen Behandlung von Lebensversicherungen befasst und sich derzeit im Vermittlungsausschuss befindet. Wie auch immer die weitere parlamentarische Beratung ausgehen wird, so kann man im Minimum doch wohl drei Punkte erwarten, die für unser Geschäft von Interesse sind und auch für zusätzliche Belegung sorgen werden:

1. In der privaten Altersvorsorge sollen die ab 2005 abgeschlossenen Lebensversicherungen der Ertragsbesteuerung unterliegen. In irgendeiner Form werden steuerliche Veränderungen kommen. Jetzt geht es nur noch darum, ob es eine Vollbesteuerung, eine steuerliche Verteilung über 5 Jahre oder ein Halbeinkünfteverfahren geben wird. Sobald hier Klarheit herrscht, können wir daraus eine Sonderkonjunktur im spürbarem Umfang und damit zusätzlichen Umsatz und Ertrag erwarten.

Zur besseren Beurteilung der Situation haben wir eine Meinungsumfrage bei FORSA beauftragt. Danach erklärten fünf Prozent der befragten Bundesbürger zwischen 18 und 50 Jahren, in jedem Fall noch in diesem Jahr 2004 eine Police abschließen zu wollen, um den Steuervorteil zu nutzen. 20% wollten bei einem Wegfall des Steuerprivilegs den Abschluss einer Lebensversicherung ernsthaft prüfen. Wir selbst rechnen vor diesem Hintergrund in den kommenden Monaten mit einem enormen Absatzpotenzial für die Gesamtbranche.

---

**Im Rahmen der privaten Altersvorsorge werden wir auch in der Zukunft erhebliche nachhaltige Wachstumspotenziale sehen.**

---

2. Bei den Betriebsrenten soll die Steuerfreiheit in der Ansparphase deutlich erhöht und die Übertragung von Betriebsrenten, bei Ar-

beitsplatzwechsel für viele Arbeitnehmer ein wichtiger Punkt, vereinfacht werden.

3. Die gegenwärtigen Arbeitnehmer werden entlastet, da sie bereits während ihres Arbeitslebens mit höheren Freibeträgen für die Altersvorsorge rechnen können. Sie werden finanziell entlastet.

Bei den Entlastungen geht man in 2005 in der Summe aller Maßnahmen von einem Betrag von ca. 1 Mrd. Euro aus, der dann bis 2020 auf ca. 20 Mrd. Euro ansteigen wird.

Zusammengefasst bedeutet dies für unsere Zukunft höhere Deckungslücken im Alter und zum Glück größere Liquidität für die aktiv tätigen Arbeitnehmer, die auch noch durch die geplante letzte Stufe der Einkommenssteuerreform ab 01. Januar 2005 zusätzliche finanzielle Freiräume erhalten werden.

---

**Auch in den vor uns liegenden Quartalen werden wir weiter wachsen.**

---

Im Rahmen der privaten Altersvorsorge werden wir auch in der Zukunft erhebliche nachhaltige Wachstumspotenziale sehen. Hier hilft uns unsere Unabhängigkeit. Wir werden aus der Breite des Angebots im Gesamtmarkt von Banken, Versicherern und Fondsgesellschaften die besten Produkte auswählen, ohne die Kosten und Risiken eines Herstellers zu haben.

## **VI. Unsere Zukunft lässt noch viel erwarten**

Auch in den vor uns liegenden Quartalen werden wir weiter wachsen. In ganz Europa und besonders Deutschland, unserem größten Markt, wächst die Nachfrage nach privater Altersvorsorge und Vermögensaufbau. Die AWD-Gruppe ist in Deutschland in allen attraktiven und zukunftssträchtigen Marktsegmenten mit spezifischem Angebot maßgeblich vertreten: Mit AWD Deutschland für ganzheitliche Finanzoptimierung,

mit tecis als unserem Experten für intelligente investmentbasierte Vermögensaufbau- und Vorsorgeplanung sowie mit Horbach als unserer unabhängigen Wirtschaftsberatung für Hochschulabsolventen und Akademiker. Alle drei Gesellschaften tragen positiv zum Geschäftserfolg bei und werden mit ihrem ganzheitlichen und unabhängigen Angebot in ihren Märkten weiter prosperieren genauso wie ihre Schwestergesellschaften in den anderen europäischen Ländern.

Zum Abschluss möchte ich Ihnen noch einen Ausblick geben. Unser Geschäftsmodell aus unabhängiger Beratung und Financial Planning sichert der AWD Gruppe im weiter wachsenden europäischen Markt für Finanzdienstleistungen klare Wettbewerbsvorteile. Innerhalb der letzten Jahre haben wir die AWD Gruppe konsequent ausgebaut und als Nummer 1 der unabhängigen Finanzdienstleister in Europa fest etabliert. Wir haben die Basis gelegt, um die Trends und Marktentwicklungen weiterhin erfolgreich zu nutzen. 2004 wird ein Jahr des organischen Wachstums und des Erreichens überproportionaler Profitabilität werden.

---

**Wir wollen 2004 mehr als 620 Mio. Euro Umsatz erwirtschaften und mehr als 62 Mio. Euro EBIT.**

---

Die Ergebnisse der letzten Jahre und die positiven Ergebnisse des ersten Quartals 2004 ermutigen uns, anspruchsvolle Ziele für die Zukunft zu formulieren und zu verfolgen. Auch in diesem Jahr wollen wir zweistellig profitabel wachsen. Selbstverständlich werden wir dabei die Optimierungsmaßnahmen bei Abläufen und Kosten fortsetzen. Im Verhältnis zum Umsatz streben wir 2004 wiederum überproportionale Ergebnissteigerungen an.

Konkret heißt das: Wir wollen mehr als 620 Mio. Euro Umsatz erwirtschaften und mehr als 62 Mio.

Euro EBIT. Damit wird die EBIT-Marge erstmalig zweistellig.

Insgesamt werden wir sicherlich ein weiteres sehr erfolgreiches Jahr vor uns haben:

1. Wir werden auf jeden Fall einer der Hauptnutznießer der Rentenreform sein; dies wird sich in wachsenden Beitragszahlungen zeigen. Bereits dieses Jahr können Mitarbeiter staatlich gefördert rund 2.500 Euro über diese Altersversorgungen einzahlen. Ab 2006 steigt dieser Betrag auf rund 4.300 Euro.

---

### Wir werden auf jeden Fall einer der Hauptnutznießer der Rentenreform sein.

---

2. Das Mitarbeitergewinnungsprojekt „Blue Sky“ in Großbritannien läuft schneller als erwartet, d. h. die neuen Berater können noch schneller als geplant ihre Tätigkeit bei uns aufnehmen.

3. Italien entwickelt sich so gut, dass wir den Break Even im nächsten Jahr sicherlich schaffen werden.

4. Mit unserer rechtzeitig aufgebauten Präsenz in Zentral-/Osteuropa, vor allem in den EU-Beitrittsländern, haben wir uns eine viel versprechende neue Basis für weitere bedeutende Wachstumsmöglichkeiten in der AWD-Gruppe in einem weiträumigen Markt mit nahezu 100 Mio. Einwohnern geschaffen.

5. Generell zeigt sich wiederum der Erfolg unseres unabhängigen, auf Beratung konzentrierten Financial Planning-Geschäftsmodells. Vor uns liegen nicht nur gute Quartale, sondern eher viele Jahre großer Perspektiven durch die notwendige Verlagerung von staatlicher in private und betriebliche Altersvorsorge. Dies lässt uns weit über die Jahre 2004 und 2005 hinaus zuversichtlich sein.

AWD beteiligt die Aktionäre seit jeher mit attraktiven Dividenden am Unternehmenserfolg. An unserem Erfolg im bisher besten Geschäftsjahr wollen wir unsere Aktionäre in be-

sonderem Maße teilhaben lassen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung daher die Ausschüttung von 0,75 Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2003 vor – ein Plus von 50% zum Vorjahr. Das Geschäftsjahr 2003 ist damit auch im Hinblick auf die Dividende unser Rekordjahr.

---

### Aufsichtsrat und Vorstand schlagen die Ausschüttung von 0,75 Euro je Aktie vor – ein Plus von 50% zum Vorjahr.

---

An unseren Finanzchef, Herrn Brammer, möchte ich überleiten mit dem Motto unseres neuen Geschäftsberichtes: „Die Unabhängigkeit von AWD ist Unabhängigkeit, die sich auszahlt.“ Besonders für Sie, sehr geehrte Damen und Herren, wegen unserer Kundennähe, wegen der Mitarbeiterfreundlichkeit und wegen unserer Aktionärsorientierung.

Herzlichen Dank.

